

SUPLEMENTO DE VIVIENDA
DE PAGINA/12 - AÑO 2 - N°76
SABADO 15 DE JULIO DE 2000

Los pisos de madera confieren otra calidez a los ambientes. Las nuevas tonalidades más claras que aparecieron recientemente en el mercado ofrecen otras alternativas de selección. Los fabricantes locales presentan distintas innovaciones que mejoran no sólo el aspecto estético sino además la prestación, utilizando variedades tratadas que otorgan mayor resistencia estructural al producto. Proyectistas, constructores y diseñadores han tomado nota de estas novedades, y ahora prestan mayor atención a la selección de los materiales para los pisos. Las ofertas locales e importadas, las marcas, las líneas y los precios de pisos de madera, en un informe especial.

PARA ELEGIR DONDE PISAR

CONDICIONES DEL PROYECTO URBANO

m² Por Pedro C. Sonderéguer *

En el desarrollo territorial, el nuevo escenario de la economía global supone la confluencia de dos tradiciones hasta ahora distintas: la tradición anclada en la reelaboración de las identidades del lugar (para construir áreas de desarrollo sobre los recursos propios), y la tradición fundada en la multiplicación de flujos de mercaderías, capitales, personas y conocimientos. En la señal distintiva de los nuevos tiempos, el saber local puede apoyarse en el incremento de los intercambios, la expansión de los flujos se ve alimentada por los desarrollos locales. En ese escenario, los antiguos saberes resultan complementarios y no ya necesariamente antagónicos. El verdadero problema a resolver es la adaptación del espacio construido a las nuevas condiciones (de producción, de intercambios), optimizándolo sin destruirlo.

Cuestiones tácticas y económicas entran en juego, pero también y en primera línea cuestiones sociales, políticas y culturales: un modelo basado en la pluralidad de actividades productivas, en la diversificación de la oferta urbana (en el sentido de Jane Jacobs) y en las aspiraciones de la ciudad. Dos condiciones básicas ordenan esta adaptación: a) la identificación de un modelo rector propio (que integre estrategias) y, b) la elección de una escala suficiente de actuación (una escala territorial metropolitana). Los mejores planes son, en este sentido, utópicos y movilizadores.

Los ejemplos abundan: Lyon, más allá de sus proyectos estratégicos (basados en el desarrollo de tecnologías de punta), ha visto en la caída de fronteras la oportunidad de recuperar una preponderancia territorial de antiguo origen; las ciudades del sur del Brasil juegan su rol protagonista en el Mercosur; Bilbao aspira a ser la puerta atlántica de España y el sur de Europa. Más cerca, en el Río de la Plata, Montevideo combinó hábilmente urbanismo tradicional con acciones estratégicas y salió a disputar –con éxito– su parte en el movimiento portuario de la región, colocando al puerto de Montevideo como potencial puerto *hub* del Mercosur y desarrollando un intenso debate interno en torno a esta cuestión (participación en la Association Internationale Villes et Ports, impulso al Proyecto Trainmark, etc.).

En la misma década, en cambio, Buenos Aires llevó a cabo un proceso de desencuentros que pueden ejemplificarse en tres hechos (o pérdidas): a) fue desarticulada la Comisión Nacional del Area Metropolitana –creada durante la presidencia de Alfonsín para elaborar políticas urbanas a escala metropolitana– y la ciudad reforzó una política urbana concentrada en los límites del área federal; b) se profundizaron los rasgos más discutibles de una concepción ambiental disociada de objetivos de productividad y orientada al reclamo de áreas naturales en el medio urbano, con slogans como *"la ciudad da la espalda al río"*, cuando podría decirse con más sentido que *"la ciudad da la espalda a su puerto"*, y a las posibilidades económicas y laborales que el puerto implica (una percepción similar alcanzó a los terrenos ferroviarios y al Aeroparque); c) se intensificó el movimiento hacia la Zona Norte de las clases medias acomodadas (countries, etc.), en un proceso que parece ser más de huida de la ciudad que de adquisición de una segunda vivienda de fin de semana.

* *Director de la Carrera de Gestión Ambiental Urbana de la Universidad Nacional de Lanús.*



PISOS DE MADER[A]

CUAND[O]

Confieren otra calidez a lo[s]... por las tonalidades más cl[aras]... y las terminaciones pulida[s]

m² Por Miguel Angel Fuks

En la Argentina hay productores e importadores de maderas, fabricantes de pisos y comercializadores, por lo general medianos y pequeños, con alguna que otra excepción. Fabio Nufynkier, director comercial de Comar, explica que se utilizan mayormente las importadas de Paraguay, que se diferencian por calidad y color: viraró (rojo), guatambú y eucalipto (blanco), y lapacho (marrón), y también eucalipto local. Otros industriales mencionan esta última especie, pero de Chile, y el roble de Brasil.

En Pecom Forestal, una empresa de Pérez Companc, advierten que las maderas "comunes" (pino y araucaria), no tratadas, están sujetas al ataque de hongos e insectos, que literalmente "la comen", haciéndoles perder resistencia estructural. Por eso ofrecen un producto impregnado con sales de cromo, cobre y arsénico, que admite cualquier tipo de acabado.

"Proyectistas, constructores o quienes vivirán en el lugar seleccionan los materiales para los pisos", dice Carla Diccea, del departamento de instalaciones de Barujel y Azulay. "Cuando surgen dudas –agrega–, influyen las verificaciones, los plazos de entrega y, por supuesto, los costos". "Gustan mucho los de madera, en especial para livings y comedores y no tanto para los dormitorios, donde se prefiere alfombrar", acota Nufynkier.

"Los pisos de madera confieren otra calidez a los ambientes, acentuada en los últimos años por las tonalidades más claras respecto de las usadas con anterioridad, como la del viraró", apunta Diccea, quien recuerda que no deben modificarse las naturales con terminaciones y que en el mercado se entregan pulidos, encerados, plastificados o hidrolaqueados (acabados con base acuosa que, en ciertos casos, tienen un sistema de catalizado único, por absorción de oxígeno).

Aunque abundan las opciones, en Barujel y Azulay aconsejan tener en cuenta:

◆ El estado de la obra.
◆ La realización de la carpeta, que depende de la madera y la colocación, y no debe contener humedad.
◆ La ejecución, que exige mano de obra capacitada. El piso de ma-



NUMEROSAS PRO[PUESTAS]

ANIMAD[A]

m² Por M.A.F.

En el mercado local existe una enorme oferta y en consecuencia una animada competencia. Algunas de las propuestas que pueden tenerse en cuenta son las de las siguientes empresas:

◆ Alberdi fabrica e importa pisos de madera, en roble de Eslavonia y pino, que pueden ser entablonados, parquets y tarugados. Ofrece colocaciones, pulidos, plastificados, óleos e hidrolaqueados.
◆ Barujel y Azulay, con casi 70 años de trayectoria, ofrece entre más de 15.000 productos, tablitas (estándar, de 5/6 centímetros de ancho por 25/30 de largo) y tablas ("normales", de 4/5 pulgadas de ancho por 1,0/1,2 metro de largo).
◆ Comar tiene plantaciones forestales y una fábrica en Hernandarias, Paraguay, que ocupan a 190 personas y desarrolla la primera de esas actividades en la provincia de Buenos Aires y planta local. Produce parquet de 10 y 14 milímetros y piezas para entablonado de 3/4 y una pulgada.
◆ La Viruta se especializa en pisos de madera, carpintería a medida y aserradero de maderas.
◆ Maderera Llavallol industrializa, comercializa y ofrece asesoramiento para la adecuada selección para cada

ERA Y DERIVADOS NO CONVENCIONALES

O ELEGIR OBLIGA A SELECCIONAR

los ambientes, acentuada en los últimos años claras respecto de las usadas con anterioridad, das, enceradas, plastificadas e hidrolaqueadas.

dera clavado es el más utilizado y requiere una carpeta de suficiente dureza, en tanto el parquet –la forma "bastón roto", en "V", es la más frecuente–, puede clavarse o pegarse con adhesivos especiales. El entablonado no va sobre la carpeta sino colocado arriba de un fenólico que ayuda a nivelar imperfecciones, al igual que el asfalto.

En Rosbaco controlan la humedad de las piezas en fábrica y recomiendan que los paquetes que se envían a la obra sean abiertos allí para ir "ecualizando" la que contiene el producto (8/11 por ciento) con la humedad del lugar donde se colocará. Sus macizos entablonados pueden colocarse "éstilo americano", donde se pierde el efecto "media tabla" y se destaca el largo. La línea Nature está compuesta por tablas de 3/4 pulgadas, pulidas y lustradas en planta, en las que los clavos quedan ocultos en la ranura especial que existe sobre la parte del macho. Asegura, asimismo, que no tienen los inconvenientes de los pisos de madera convencionales, como:

◆ Polvo durante el pulido.
◆ Olores de solventes o vapores tóxicos.
◆ Reducción del tiempo de instalación.
◆ La ubicación de los muebles inmediatamente después de la colocación del piso.

"La belleza de la madera natural, más la resistencia de los esmaltes cerámicos, se ofrece para los de alto tránsito", aseveran a propósito de los Evro, con terminaciones brillante, satinada y mate. "Un piso 'terminado', en madera maciza de 15 milímetros, que puede ser viraró o lapacho, obliga a pensar en 50 pesos el metro cuadrado, más IVA, y un parquet de 10, de alguna especie nacional, en alrededor de 35", estima elingeniero Sergio Caronello, director de La Viruta y responsable del área técnica.

Nufynkier sostiene que "no hay un techo en materia de precios" y revela que un trabajo casi artístico, pleno de efectos visuales, se cobró 400 pesos el metro cuadrado. Influyó no sólo la mano de obra calificada sino la industrialización en Europa, con pantógrafos láser de control numérico.

El entrevistado de La Viruta destaca a **m2** la alternativa de pisos flotantes sobre la base de un compacto denominado HDF, enchapado en melamina, y que ahorra el pulido y el plastificado, para terminar costando 30/35 pesos el metro cuadrado.

Coinciden Caronello y Nufynkier en que sigue sin recuperarse la caída de la demanda de los pisos de madera maciza. "El panorama no resulta alentador, porque se trata de realizaciones en cierto modo suntuosas para la actual realidad económica –opina Caronello–. Mientras la demanda continúe retraída y la incertidumbre persista, probablemente seguirá postergándose la elección de una alternativa de estas características, excepto para algunas obras nuevas."



■ Una realización de La Viruta. La empresa ofrece alternativas de pisos flotantes sobre la base de un compacto denominado HDF, enchapado en melamina.

Terciado fenólico de 8 a 18 mm cortado en franjas de 30 cm de ancho clavado a la carpeta

Barrera de vapor

Separación de 2 cm

Carpeta clavable
8 de arena
1 1/2 de cal
1 de cemento
Espesor: 3 cm

común
ro

OPUESTAS Y UNA SIGNIFICATIVA OFERTA

DA COMPETENCIA

finalidad, "en el menor tiempo".

◆ Menarguez, distribuye los pisos flotantes Ima, integrado por tres capas unidas con adhesivos de urea con bajo contenido de formaldehídos, con una base o soporte de pino o abeto, de 2 milímetros; la intermedia o "persiana" de listones de conífera de 9, y la "noble" o de uso, consistente en tablas de mosaicos de 3,2 con disposición en paralelo y junta alternada.

◆ Rosbaco ofrece entablonados de madera sólida, en roble blanco, pinotea brasileña, viraró, lapacho y roble amazónico. La línea Nature Acqualuster presenta tablas pulidas y lustradas en fábrica bajo condiciones ideales de temperatura y humedad.

◆ Surface representa los productos Bonatech, de Suecia, acabados base acuosa con un catalizador único que absorbe oxígeno, que fragua y crea una superficie resistente, recomendada para los derramamientos y marcas de arrastre.



■ Vivero de Pecom Forestal. La firma trata los productos con sales de cromo, cobre y arsénico, para asegurar la resistencia estructural de las especies comunes.

CAL Y ARENA

Tasación

La Facultad de Arquitectura, Diseño y Urbanismo de la UBA y la Universidad Politécnica de Valencia, a través de su Centro de Ingeniería Económica, han acordado realizar en forma conjunta y con doble titulación la Carrera de Especialización en Tasación de Inmuebles y Valoración de Proyectos, con el propósito de ofertar una formación especializada en una actividad que está en plena expansión. La dirección de la carrera estará a cargo del Arq. Eduardo Elguezábal, ex vicepresidente y actual miembro del Tribunal de Tasaciones de la Nación y consultor en Tasaciones Hipotecarias.

Publicación

La revista "*Con-textos*" de la FADU-UBA, convoca a arquitectos y diseñadores egresados de dicha casa de estudios a partir de 1990 a presentar trabajos realizados de: Arquitectura en la ciudad de Buenos Aires; Diseño Gráfico, Industrial, de Indumentaria y Textil y de Imagen y Sonido. Estos serán seleccionados para ser publicados en la revista. La presentación debe realizarse en carpeta A4 con la documentación necesaria para su selección, en un máximo de cuatro carillas. La recepción se realizará hasta el día 30 de julio en la oficina de Con-textos, 4to. piso, Pabellón III, Ciudad Universitaria.

Seminario

La Cámara de la Vivienda y Equipamiento Urbano de la República Argentina realizará el 30 de agosto un seminario sobre Internet y competitividad en el sector de la construcción. Se abordarán temas sobre conectividad, cambios globales y su comparación con otros países. Los portales Obra1, Constructiva y Construmega realizarán una presentación sobre los distintos beneficios y ventajas que ofrecen los sitios.

NUEVO SUPERCENTRO LOGISTICO DE LOMA NEGRA

"EL CEMENTO DEJO DE SER COMMODITY"

El Grupo Fortabat apostó fuerte al servicio al cliente para no ceder el liderazgo en el mercado. Su nuevo centro de despachos funcionará como un gran corralón que llevará, hasta la casa del cliente, todos los materiales requeridos (de producción propia o de terceros) en la fecha y hora indicadas.



Con la puesta en marcha del Supercentro Logístico LomaSer, la empresa Loma Negra logró posicionarse para enfrentar la competencia de los grandes holdings internacionales que invadieron el mercado local del cemento en los últimos años. La firma del Grupo Fortabat dedicó sus mayores esfuerzos, a partir de 1998, a fortalecer el área de servicios al cliente, que coronó con la reciente inauguración de su centro de desarrollo de soluciones en Vicente Casares (Cañuelas). En diálogo con **m2**, Mario Schultz, gerente comercial de Loma Negra, describió los principales objetivos y "la filosofía" de la creación del centro logístico.

"Los cambios producidos en el mercado, con el ingreso de jugadores mundiales de primer nivel, obligaron a aplicar una estrategia de evolución con decisiones drásticas, orientadas a buscar dar servicios al cliente, a posicionarnos de otro modo en el mercado", señaló. "Con esa premisa, se desarrolló una Gerencia de Desarrollo y Asistencia Técnica, una Gerencia de Logística y se le dio un crecimiento a la Gerencia de Marketing, con lo que la Gerencia de Ventas pasó a ocupar un espacio mucho menor. Competir de igual a igual con los grandes inversores internacionales nos coloca hoy en el primer nivel mundial en materia de servicios al cliente".

Las particularidades del servicio del nuevo centro logístico apuntan a cambiar las modalidades de comercialización en el sector de la construcción. "Si lo habitual era que el cliente fuera a buscar el material a la fábrica con su propio flete, hoy le podemos brindar el servicio de entrega a su casa o en el lugar de la obra, con el criterio más amplio en la gama de productos, aun entregándoles aquellos que no producimos. Con un llamado, o mediante comunicación informática de PC a PC, podemos concertar fecha y hora de entrega, para que el cliente pueda programar sus necesidades y se evite la necesidad de tener instalaciones para depósito del material".

Ubicado muy cerca de la ruta 6, a punto de constituirse en la vía de abastecimiento de todo el Gran Buenos Aires en su cinturón exterior, la ubicación del Supercentro Logístico es estratégica para la atención de todo el conurbano. El lugar fue ambientado tomando la experiencia de plantas para similares prestaciones en Europa: espacios muy extensos (todo el predio ocupa 110 hectáreas), amplias zonas parquizadas y otras en vías de forestación, además de todas las comodidades para el desplazamiento de flotas de camiones "residentes" (con presencia permanente) atendidas por contratistas especializados y vías de acceso ferroviario.

Entre sus instalaciones, se destaca el primer silo en el país multicelular, con posibilidad de almacenaje en distintas celdas de tres insumos simultáneos para salida de productos terminados por combinación de los mismos. El centro tiene capacidad para el despacho del material embolsado (incluso en bolsas de 25 kilogramos, una innovación reciente) o a granel.

"Los cambios en el contexto del negocio obligan a replantearse la modalidad de trabajo, aunque no todos lo vean", señala Schultz. "Desde hace tres años se buscó un nuevo planeamiento estratégico corporativo, que fue saliendo de los grupos directivos y hoy se ha convertido en un ejercicio permanente de revisión de las líneas trazadas. Previmos que era necesaria la orientación hacia el servicio, que el compromiso en los tiempos de entrega del material era sinónimo de utilidad para el cliente, que le economizamos el uso de espacios si somos suficientemente confiables en la entrega. Así, logramos 'descommoditizar' los productos, que obtienen un valor en sí, que es el servicio que incluyen".

Un centro técnico de atención al cliente para todo tipo de necesidades (hasta el suministro de silos portátiles adicionales para el almacenamiento del material) complementa las prestaciones de LomaSer, un emprendimiento que demandó una inversión de 400 millones de dólares que brindará servicios pero también incorpora capacidad adicional de producción a Loma Negra a muy bajo costo.

Ficha técnica

- Descarga de materias primas a granel: 3000 toneladas en 8 horas
- Materias primas a recibir: cemento base, escoria y caliza
- Productos a fabricar: cemento normal, con escoria y compuesto
- Capacidad de mezclado: 250 toneladas de producto terminado por hora
- Capacidad de carga de camiones granel (tolvas): 600 toneladas por hora
- Capacidad de embolsadora: 3600 bolsas por hora o 180 toneladas por hora
- Capacidad de palletizadora: 4000 bolsas por hora o 200 toneladas por hora
- Silo multicelular: diámetro de 24 metros y altura total 75 metros
- Capacidad total del silo: 18.000 toneladas